

Ce que vous avez, formule par formule

Tout est écrit noir sur blanc. Quatre formules, aucun engagement, aucun préavis. Ce document est à vous : emportez-le, lisez-le tranquillement, montrez-le à qui vous voulez.

D'abord, une chose à comprendre : il y a deux mondes

Sur votre page, deux choses très différentes sont souvent mélangées. Elles ne servent pas à la même personne et ne coûtent pas la même chose. Voici la différence en une image.

1. Le chatbot de vos clients

C'est VOS CLIENTS qui l'utilisent

- Quels sont vos horaires ?
- Quel est le plat du jour ?
- Il y a des allergènes ?
- Je peux réserver ?

Aucune IA n'intervient. Il lit votre fiche commerce. Instantané, juste, et gratuit sur les quatre formules.

2. Vos questions prêtes

C'est VOUS, commerçant, qui les utilisez

- Mon courrier pour le comptable
- Un post pour les réseaux sociaux
- Analyse mes ventes du mois
- Prépare une promo pour vendredi

Là, une vraie IA travaille pour vous. Elle rédige, elle analyse, elle propose. C'est ça que votre formule vous donne.

Ce que vous trouverez dans ce document

Page 2 — Le chatbot de vos clients : tout ce qu'il sait répondre

Page 3 — Vos questions prêtes : le catalogue et comment il marche

Page 4 — La Place (0 €) en détail

Page 5 — L'Étal (29 €) en détail

Page 6 — L'Atelier (59 €) et La Maison (99 €) en détail

Page 7 — Le comparatif, les chiffres, et nos engagements

Page 8 — Et demain : le même local virtuel, tous les commerces sous le même toit

Il répond à vos clients jour et nuit, même quand vous êtes fermé

Prix : **0 €** — et **illimité**, il n'y a aucun compteur. Il ne se trompe jamais parce qu'il ne devine rien : il lit les informations que vous avez saisies.

Tout ce qu'il sait répondre

- ✓ **Vos horaires** — jour par jour, avec vos jours de fermeture
- ✓ **Votre adresse** — et comment venir jusqu'à vous
- ✓ **Votre carte** — chaque plat, chaque produit, avec son prix exact
- ✓ **Vos photos** — les images de vos plats et de vos produits
- ✓ **Les allergènes** — la composition de ce que vous vendez
- ✓ **La réservation** — une table, un créneau, une place

- ✓ **La commande à emporter** — le client commande, il vient chercher
- ✓ **Vos promotions en cours** — ce que vous avez mis en avant
- ✓ **Vos coordonnées** — téléphone, réseaux sociaux, site
- ✓ **Les points de fidélité** — où en est le client, ce qu'il peut obtenir
- ✓ **Le cashback** — ce qu'il a déjà gagné sur ses achats
- ✓ **Vos avis clients** — votre note et ce qu'on dit de vous

Ce qu'il ne fait pas

La livraison. HorizonIA ne livre pas. Vos clients commandent et viennent chercher sur place. Si vous voulez livrer, c'est vous qui organisez votre livraison, et c'est le client qui la paie le cas échéant. Nous ne nous en mêlons jamais.

Ce que ça change pour vous, concrètement

Vous n'avez plus à répondre vingt fois par jour à « vous fermez à quelle heure ? » ou « il y a du gluten ? ». Le client a sa réponse à minuit, un dimanche, pendant que vous dormez. Et comme la réponse vient de **votre** fiche, jamais d'un modèle qui brode, elle est juste à chaque fois.

Le chatbot est inclus dans les quatre formules. Il n'entre dans aucun compteur.

Un menu de questions déjà écrites : vous cliquez, ça vous fait le travail

Personne ne sait quoi demander devant une IA. Devant une page blanche, on écrit « bonjour » et on referme. Alors on ne vous laisse pas devant une page blanche.

Comment ça marche, en trois étages

1. Le grand catalogue — une centaine de questions, tous les métiers

Des questions déjà écrites et déjà testées, rangées par activité : restaurant, coiffeur, garage, esthéticienne, fleuriste, agence immobilière, comptable, artisan... Sur la comptabilité, les réseaux sociaux, la carte, les promotions, la fidélité, les relances clients.

Chaque question a été essayée : **on sait que la réponse sera bonne**. Et le catalogue grandit : chaque nouveau métier arrive avec ses questions.

2. Votre liste — ce que votre formule vous donne

Votre formule vous donne un nombre de questions prêtes, **déjà choisies pour votre métier**. Vous n'avez rien à chercher pour commencer : le jour où vous ouvrez votre espace, vos questions sont là et elles vous attendent.

Formule	Votre liste	Ce que ça veut dire
La Place — 0 €	5 questions	les 5 plus utiles de votre métier
L'Étal — 29 €	12 questions	de quoi couvrir votre semaine
L'Atelier — 59 €	24 questions	tout votre commerce au quotidien
La Maison — 99 €	34 questions	pratiquement tout le catalogue

3. Vous échangez ce que vous voulez, quand vous voulez

Vos 12 questions ne vous conviennent pas toutes ? **Vous en gardez 8 et vous remplacez les 4 autres** par celles que vous voulez, piochées dans le grand catalogue. Et le mois suivant, vous pouvez encore changer. C'est votre outil, vous le rangez comme vous voulez. **Vous en voulez plus que ce que votre formule donne ?** Cela se règle simplement dans votre espace : c'est possible, et c'est normal que ce soit payant, parce que ça nous coûte plus cher.

Et si vous ne savez vraiment pas quoi demander ?

Les questions prêtes s'utilisent **comme un menu** : une ligne, un clic, une réponse. Pas besoin d'être à l'aise avec l'informatique. Et si vous préférez écrire votre propre question, vous pouvez aussi : le catalogue n'est pas une cage, c'est un point de départ.

Le nombre de questions prêtes dépend de votre formule. Le chatbot de vos clients, lui, reste illimité.

Formule 1 — La Place — 0 €, pour se faire connaître

0 €

par mois, pour toujours

12 %

de commission sur vos ventes HorizonIA

Ce que votre formule vous donne

- ✓ **Le chatbot de vos clients** — illimité, gratuit, sur toutes vos pages
- ✓ **5 questions prêtes** choisies pour votre métier, échangeables quand vous voulez
- ✓ **2 % rendus à vos clients** sur chaque achat — payés par nous, pas par vous
- ✓ **Votre espace commerçant complet** : carte, photos, promotions, ventes, clients, factures
- ✓ **Votre espace client** : vos clients suivent leurs commandes et leurs points
- ✓ **Aucun engagement, aucun préavis** — vous partez quand vous voulez, en un clic

Les 2 % rendus à vos clients : qui paie ?

Nous, et seulement nous. Sur les 12 % que nous prenons, **nous en rendons 2 % à votre client** et nous n'en gardons que 10 %. **Ça ne s'ajoute jamais à ce que vous payez** : c'est notre commission qui diminue, pas la vôtre. Vous ne débourserez pas un centime de plus.

Combien il vous reste, concrètement

- 200 € de ventes dans le mois → il vous reste **176 €**
- 400 € de ventes dans le mois → il vous reste **352 €**
- 725 € de ventes dans le mois → il vous reste **638 €**

Et **uniquement sur les ventes faites sur HorizonIA**. Ce que vous vendez au comptoir, dans votre boutique ou ailleurs ne nous regarde pas : aucune commission dessus, jamais.

À qui c'est destiné

À vous si vous démarrez, si vous testez, si vous voulez voir ce que la plateforme vous apporte avant de vous engager. **Vous ne payez rien, même si vous ne vendez rien**. C'est la formule pour se faire connaître.

Pourquoi nous pouvons l'offrir

Le chatbot ne nous coûte rien : il lit votre fiche, il n'appelle aucun modèle. Vos 5 questions prêtes nous coûtent moins d'un centime par mois. Et sur les 12 %, nous gardons de quoi vivre. Personne n'est perdant : c'est pour ça que c'est gratuit pour toujours.

Formule 2 — L'Étal — 29 €, pour ceux qui vendent déjà

29 €
par mois, sans engagement

8 %
de commission au lieu de 12 %

Ce que votre formule vous donne

- ✓ **Le chatbot de vos clients** — illimité, gratuit, comme partout
- ✓ **12 questions prêtes** choisies pour votre métier, échangeables quand vous voulez
- ✓ **Votre commission tombe de 12 % à 8 %** — c'est ça que vous achetez
- ✓ **Tout l'espace commerçant et l'espace client**, comme en La Place
- ✓ **Le cashback redevient votre décision** : c'est vous qui décidez si vous en donnez
- ✓ **Aucun engagement, aucun préavis** — vous redescendez quand vous voulez

À partir de quand elle est plus intéressante

Dès **725 € de ventes dans le mois**. En dessous, La Place vous laisse davantage. Au-dessus, L'Étal prend l'avantage. **Le seuil se calcule tout seul** : c'est écrit noir sur blanc, vous pouvez le vérifier vous-même quand vous voulez.

La comparaison, chiffres en main

Vos ventes du mois	Il vous reste en La Place	Il vous reste en L'Étal
400 €	352 €	339 €
725 €	638 €	638 €
1 000 €	880 €	891 € (+11 €)
1 500 €	1 320 €	1 351 € (+31 €)

Le conseil que nous nous autorisons à vous donner

Si vous vendez peu, **restez en La Place** : vous ne payez rien et vous gardez autant. Si vous passez régulièrement les 700 € par mois, **L'Étal se rembourse tout seul** et vous commencez à gagner. Vous changez quand vous voulez, en un clic, sans justification.

Formule 2 sur 4 — L'Étal. 29 € / mois, 8 % de commission, 12 questions prêtes.

Pour les boutiques qui tournent, et les commerces bien installés

Quand vos ventes montent, la commission pèse de plus en plus lourd. Ces deux formules servent à ça : **vous payez un abonnement, et la commission s'écroule.**

L'Atelier

59 € / mois

5 % de commission

- ✓ 24 questions prêtes
- ✓ Le chatbot client, illimité
- ✓ Rentable dès **1 000 €** / mois
- ✓ Espaces commerçant et client complets

La Maison

99 € / mois

3 % de commission

- ✓ 34 questions prêtes
- ✓ Le chatbot client, illimité
- ✓ Rentable dès **2 000 €** / mois
- ✓ Pratiquement tout le catalogue

La comparaison, chiffres en main

Vos ventes / mois	La Place 0 € + 12 %	L'Étal 29 € + 8 %	L'Atelier 59 € + 5 %	La Maison 99 € + 3 %
1 000 €	880 €	891 €	891 €	871 €
1 500 €	1 320 €	1 351 €	1 366 €	1 356 €
2 000 €	1 760 €	1 811 €	1 841 €	1 841 €
3 000 €	2 640 €	2 731 €	2 791 €	2 811 €

En vert : la formule qui vous laisse le plus. Ce sont les montants qui vous restent, commission et abonnement déjà déduits.

Comment on choisit, en une phrase

Vous vendez autour de **1 000 €** par mois → L'Atelier. Vous vendez autour de **2 000 €** ou plus → La Maison. Et si vous vous trompez, ce n'est pas grave : **vous changez en un clic**, sans préavis, sans justification, sans perdre quoi que ce soit.

Le comparatif complet — et ce à quoi nous nous engageons

Les quatre formules côte à côte

	La Place	L'Étal	L'Atelier	La Maison
Abonnement	0 €	29 €	59 €	99 €
Commission	12 %	8 %	5 %	3 %
Chatbot de vos clients	Illimité	Illimité	Illimité	Illimité
Questions prêtes	5	12	24	34
À partir de quand c'est le plus avantageux	—	725 €	1 000 €	2 000 €
Engagement	Aucun	Aucun	Aucun	Aucun

Nos engagements, écrits noir sur blanc

1. Votre espace commerçant est strictement confidentiel

Personne chez HorizonIA ne peut lire vos données, ni changer votre mot de passe — pas même le responsable de la plateforme. Votre mot de passe, vous seul le connaissez. Si vous l'oubliez, c'est un lien qui vous est envoyé personnellement : nous ne pouvons pas le régénérer à votre place. C'est la règle fondatrice de cette plateforme.

2. Aucune remise ne sort de votre poche sans votre accord écrit

Tant que vous n'avez rien validé dans vos réglages, aucune remise ne s'applique à aucun de vos clients. Le cashback, c'est vous qui décidez si vous en donnez, combien, et à qui. Le seul que nous offrons, c'est celui de La Place — et il sort de notre poche.

3. Aucun prélèvement surprise, jamais

Votre abonnement, c'est le montant écrit dans ce document. Le compteur de vos questions prêtes, vous le voyez à tout moment dans votre espace, et quand il est atteint, c'est vous qui décidez de la suite. Rien ne part tout seul.

4. Nous ne faisons pas de livraison, et nous ne nous en mêlons pas

Vos clients commandent et viennent chercher sur place. Si vous voulez livrer, c'est vous qui l'organisez, et c'est le client qui la paie le cas échéant. Nous ne prenons rien là-dessus.

HorizonIA — horizonia.tech · Document remis à titre d'information. Aucun engagement, aucun prélèvement, aucune signature. Les montants indiqués sont en euros, TVA non applicable (art. 293 B du CGI).

Tous les commerces de la place, sous le même toit

C'est le principe des grandes surfaces : un seul toit, tous les rayons, et le client trouve tout au même endroit. Sauf qu'ici, **ce toit, c'est vous**. Voici ce que nous construisons, et ce que ça change pour vous.

Le bouquet pour l'anniversaire de sa femme

Un commerçant de la place cherche un bouquet. C'est l'anniversaire de sa femme, il a oublié, il est 18 h. Il ne sort pas de la plateforme : il regarde la place, il trouve le fleuriste qui est juste à côté, il commande. Il paie avec **son compte commerçant** et le met sur sa note professionnelle. Le fleuriste a vendu, lui a trouvé ce qu'il cherchait. **Les deux sont contents, et l'argent n'est pas sorti de la place.**

Le cadeau qu'on ne trouve pas ailleurs

Une montre, un violon, une contrebasse, un vase, un bijou fait main... Ce que **vous** ne vendez pas, un autre commerçant de la place le vend. Le client ne repart pas bredouille : il trouve sur la place ce qu'il n'aurait trouvé qu'en grande surface, ou nulle part.

Le commerçant qui achète chez le commerçant

Le restaurateur a besoin de pain frais pour le service du soir : il le commande au boulanger de la place. La coiffeuse veut des fleurs pour sa vitrine : elle les commande au fleuriste. L'artisan a besoin d'un outil : il le commande chez le quincaillier. **Chaque commande est une vente pour un autre, et tout le monde avance dans le même sens.**

Le panier composé

Le fromage chez l'un, le vin chez l'autre, le pain chez le boulanger, les fleurs chez le fleuriste : **trois ou quatre commerces, un seul panier**, une seule commande pour le client. C'est exactement ce que font les grandes surfaces avec leurs rayons — sauf que là, chaque rayon, c'est un vrai commerçant du quartier, avec un vrai visage.

Les entreprises et les comités d'entreprise

Un comité d'entreprise cherche des cadeaux pour ses salariés, ou un panier de fin d'année. Aujourd'hui il va chez un grossiste inconnu. **Demain, il commande sur la place** : plusieurs commerces, une seule facture, et l'argent reste sur le territoire.

Pourquoi nous mettons ça dans ce document

Parce que **vous ne rejoignez pas un logiciel, vous rejoignez une place**. Plus il y a de commerces autour de vous, plus vous avez de clients qui viennent pour vous, et plus vous avez de quoi commander pour vous-même. C'est tout l'intérêt d'être sous le même toit plutôt que chacun dans son coin.

Cette page décrit la direction que prend la plateforme, en plus de ce qui existe déjà aujourd'hui. Rien ici n'est facturé, et rien ne figure dans votre formule avant d'exister pour de vrai.